

Formation aux professions de l'Immobilier Gestion, Location, Transaction en Immobilier

OBJECTIFS

Introduire sur le marché de l'emploi des personnes aptes à remplir efficacement leur mission dans les **professions immobilières**, grâce à leurs connaissances juridiques, des techniques solides et de bons réflexes de comportement acquis au cours de la formation.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

- Bonne culture générale – niveau Baccalauréat ou expérience professionnelle significative
- Intérêt marqué pour les métiers de l'Immobilier
- Pas de critère d'âge
- Sélection sur dossier

CONTENU DE LA FORMATION (voir le catalogue)

DEROULEMENT DE LA FORMATION

La formation donne lieu à l'établissement d'un **contrat** précisant l'**engagement** de l'IFREC et du stagiaire. Le **rythme** de cette formation est **déterminé par le stagiaire** (hebdomadaire, bimensuel, ...):

- Un **module** contenant le **cours, les documents relatifs au cours et l'exercice pratique** est adressé au stagiaire.
- Dès réception de l'exercice pratique complété, il est **corrigé par un formateur** et retourné au stagiaire accompagné du module suivant.
- Chaque module nécessite environ **15 heures de travail personnel** (exercice pratique inclus).

STAGE EN ENTREPRISE (OPTIONNEL)

Un stage en entreprise de **8 semaines (280 heures)** est proposé et vivement conseillé pour la mise en application des connaissances théoriques. Une **convention de stage** liant le stagiaire, l'IFREC et l'entreprise sera alors établie.

Vous serez **couverts pour le risque accident du travail** tout au long de ce stage (moyennant une participation de **100 euros** forfaitaires pour les frais de dossier et d'assurance).

ENCADREMENT

L'enseignement et l'encadrement des stagiaires sont confiés à une équipe de **formateurs expérimentés**, spécialistes de l'Immobilier. Ceux-ci font également appel à des **intervenants spécialisés** du monde de l'entreprise.

MOYENS PEDAGOGIQUES

Les cours sont rédigés par les enseignants de l'IFREC. Des outils modernes de communication et de recherche et une importante documentation viennent soutenir une **pédagogie dynamique** s'appuyant à la fois sur l'étude de cas et sur des cours théoriques. Chaque module sera envoyé sous **format papier** ou **Cd-rom**.

Des **journées de regroupement pédagogique** sont proposées aux stagiaires (en **option**).

VALIDATION

En fin de formation, l'IFREC délivre une **Attestation de Formation** correspondant à la qualification acquise, suivant le cursus choisi.

DEBOUCHES

Pour proposer un service étendu et efficace à leur clientèle, les professionnels de l'Immobilier doivent être aujourd'hui d'une **grande polyvalence**: négociateur, agent de location, gestionnaire de biens locatifs ou de copropriétés,...

A l'issue de sa formation, le stagiaire sera en mesure d'évoluer de manière véritablement **autonome** dans l'un ou l'autre de ces domaines d'activité, auprès d'une agence immobilière, d'un notaire, d'un administrateur de biens, d'un syndic de copropriété, d'un office d'HLM, d'un promoteur...

CONDITIONS FINANCIERES

(voir le catalogue des formations ci-joint)

Un **financement éventuel est possible** dans le cadre de l'aide à la formation professionnelle, selon la **situation personnelle du stagiaire**. Il est conseillé de prendre contact, pour les salariés avec le FONGECIF et assimilés et l'employeur, pour les demandeurs d'emploi avec le Pôle Emploi, la Région, le Département...

L'IFREC, organisme privé d'enseignement à distance, est soumis au contrôle pédagogique et administratif de l'Etat.

Formation aux professions de l'Immobilier Gestion, Location, Transaction en Immobilier

PROGRAMME ET MODULES

1 : Introduction au monde de l'Immobilier - Les acteurs de l'Immobilier

- Introduction générale au monde de l'Immobilier
- Les acteurs des activités immobilières (agent Immobilier, administrateur de biens, syndic de copropriété, promoteur, lotisseur, constructeur, marchand de biens,...)

2 : La réglementation des professions d'intermédiaire en Immobilier

- La loi Hoguet et son décret d'application
- Les conditions d'accès et d'exercice de la profession

3 : Le droit de l'Immobilier

- Les biens (les immeubles et les meubles)
- Le droit de propriété (la propriété, l'usufruit, les droits d'usage et d'habitation, les servitudes,...)

4 : Le droit des contrats

- Le contrat du code civil
- Le mandat du code civil
- Les mandats selon la loi Hoguet (vente, location, gestion, recherche)

5 : Le contrat de vente d'Immobilier ancien

- L'offre d'achat
- Le compromis de vente (conditions suspensives, droits de préemption, loi Carrez, diagnostics,...)
- La promesse unilatérale de vente
- L'acte authentique et la publicité foncière

6 : Le financement immobilier

- Le contrat de prêt et les diverses sortes de prêts
- Les garanties de remboursement (le gage, le cautionnement, l'hypothèque, les privilèges)

7 : Les règles d'urbanisme

- La loi SRU et la loi urbanisme et habitat (SCOT, PLU, ANAH)
- La pratique de l'urbanisme (DIA, certificat d'urbanisme, les permis et autorisations)

8 : La vente d'immobilier neuf

- Le contrat de Vente en l'Etat Futur d'Achèvement
- La construction individuelle

- Le lotissement

9 : La fiscalité immobilière

- TVA, droits d'enregistrement et plus-value immobilière
- Les lois Besson, De Robien, Malraux
- La fiscalité des revenus locatifs

10 : Le bail du code civil

- Formation du contrat de bail (forme, contractants, consentement, la promesse de bail)
- Obligations des parties (le bailleur, le locataire)

11 : Le bail selon la loi du 06 juillet 1989

- Les principes fondamentaux de la loi du 06/07/ 1989
- Conditions, forme, obligations,...

12 : Les autres formes de bail

- HLM, meublés, locations saisonnières

13 à 18 : La copropriété

- Evolution et composition de la copropriété, la Loi de 1965
- Structure et documents de la copropriété
- Droits et obligation de la copropriété
- L'assemblée générale : convocation, vote, conseil syndical
- Le syndic de copropriété et ses missions
- Travaux et charges, copropriété en difficulté

19 : Techniques de commercialisation

- La recherche de mandat (prospection)
- La rentrée de mandat et l'estimation d'un bien
- La commercialisation des biens à vendre
- La vente (négociation et signature du compromis)

20 : Le statut du collaborateur en Immobilier

- La convention collective nationale de l'Immobilier
- Salarié, avance sur commission et agent commercial

21 : Le fonds de commerce

- Les éléments constitutifs
- La vente de fonds de commerce
- La cession de bail

22 : Les SCI

Formation aux professions de l'Immobilier Gestion, Location, Transaction en Immobilier

CATALOGUE DES FORMATIONS

PROGRAMME INTEGRAL

Ce programme regroupe tous les éléments liés aux professions de l'Immobilier. Il vous offre une **grande polyvalence** : négociateur, agent de location, gestionnaire de biens locatifs ou de copropriétés, mandataire en vente de fonds de commerce,... Vous serez ainsi en mesure d'évoluer de manière véritablement **autonome** dans l'un ou l'autre de ces domaines d'activité : auprès d'une agence immobilière, d'un notaire, d'un administrateur de biens, d'un syndic de copropriété, d'un office d'HLM, d'un promoteur ou d'un constructeur,...

Les modules :

- 1 : Les acteurs de l'Immobilier
- 2 : La réglementation professionnelle
- 3 : Le droit de l'Immobilier
- 4 : Le droit des contrats
- 5 : La vente d'Immobilier ancien
- 6 : Le financement immobilier
- 7 : Les règles d'urbanisme
- 8 : La vente d'immobilier neuf
- 9 : La fiscalité immobilière
- 10 : Le bail du code civil
- 11 : Le bail de la loi de 1989
- 12 : Les autres formes de bail
- 13 : La copropriété ou 14 : La
(allégée) 15 : copropriété
- 16 :
- 17 : Tomes
- 18 : I à V
- 19 : Les techniques de commercialisation
- 20 : Le statut du collaborateur

**15 modules – 1800 euros
(copropriété allégée)**

19 modules – 2300 euros

En option : **130 euros le module**

- 21 : Le fonds de commerce
- 22 : SCI et SCPI

NEGOCIATEUR IMMOBILIER

Intermédiaire en transaction de biens immobiliers, le négociateur est mandaté pour mettre en relation vendeurs et acheteurs. Il prospecte, évalue les immeubles, organise la publicité, fait visiter les biens puis négocie la vente entre les deux parties.

Les modules :

- 1 : Les acteurs de l'Immobilier
- 2 : La réglementation professionnelle
- 3 : Le droit de l'Immobilier
- 4 : Le droit des contrats
- 5 : La vente d'Immobilier ancien
- 6 : Le financement immobilier
- 7 : Les règles d'urbanisme
- 8 : La vente d'immobilier neuf
- 9 : La fiscalité immobilière
- 19 : Les techniques de commercialisation
- 20 : Le statut du collaborateur

11 modules – 1300 euros

En option : **130 euros le module**

- 13 : La copropriété (allégée)
- 21 : Le fonds de commerce
- 22 : SCI et SCPI

CONSEIL EN INVESTISSEMENT IMMOBILIER

Vous êtes professionnel de l'Immobilier, pour mieux conseiller vos clients et être à l'aise lors d'une négociation, voici les connaissances indispensables en investissement immobilier : droit de l'Immobilier (droit des contrats, diagnostics,...), financement (les prêts immobiliers), fiscalité (défiscalisation immobilière)...

Les modules :

- 1 : Les acteurs de l'Immobilier
- 2 : La réglementation professionnelle
- 3 : Le droit de l'Immobilier
- 4 : Le droit des contrats
- 5 : La vente d'Immobilier ancien
- 6 : Le financement immobilier
- 7 : Les règles d'urbanisme
- 8 : La vente d'immobilier neuf
- 9 : La fiscalité immobilière
- 22 : SCI et SCPI

10 modules – 1300 euros

En option : **130 euros le module**

- 10 : Le bail du code civil
- 11 : Le bail de la loi de 1989
- 12 : Les autres formes de bail
- 13 : La copropriété (allégée)
- 21 : Le fonds de commerce

GESTION LOCATIVE

Intermédiaire en Immobilier, le gestionnaire est mandaté pour l'administration des biens immobiliers de ses clients. Il a en charge la gestion du bien : publicité, location, état des lieux, encaissement des loyers, comptabilité, répartition des dépenses éventuelles.

Les modules :

- 1 : Les acteurs de l'Immobilier
- 2 : La réglementation professionnelle
- 3 : Le droit de l'Immobilier
- 4 : Le droit des contrats
- 9 : La fiscalité immobilière
- 10 : Le bail du code civil
- 11 : Le bail de la loi de 1989
- 12 : Les autres formes de bail
- 13 : La copropriété ou 14 : La
(allégée) 15 : copropriété
- 16 :
- 17 : Tomes
- 18 : I à V
- 19 : Les techniques de commercialisation

**10 modules – 1400 euros
(copropriété allégée)**

14 modules – 1800 euros

En option : **130 euros le module**

- 20 : Le statut du collaborateur

SYNDIC DE COPROPRIETE

Dans le cadre d'une copropriété (immeuble partagé entre plusieurs propriétaires), le syndic de copropriété est mandaté pour organiser la gestion des parties communes (jardins, ascenseur, toiture,...). Il veille à l'entretien, au respect du règlement de copropriété, il convoque les assemblées, rédige les comptes-rendus, il assure la comptabilité et la répartition des charges et établit le budget prévisionnel.

Les modules :

- 1 : Les acteurs de l'Immobilier
- 2 : La réglementation professionnelle
- 3 : Le droit de l'Immobilier
- 4 : Le droit des contrats
- 14 : La
- 15 : copropriété
- 16 :
- 17 : Tomes
- 18 : I à V

9 modules – 1100 euros

En option : **130 euros le module**

- 9 : La fiscalité immobilière

PROGRAMME A LA CARTE

Tronc commun indispensable

Les modules :

- 1 : Les acteurs de l'Immobilier
- 2 : La réglementation professionnelle
- 3 : Le droit de l'Immobilier
- 4 : Le droit des contrats

Tronc commun – 600 euros

Au choix : **150 euros le module**

- 5 : La vente d'Immobilier ancien
- 6 : Le financement immobilier
- 7 : Les règles d'urbanisme
- 8 : La vente d'immobilier neuf
- 9 : La fiscalité immobilière
- 10 : Le bail du code civil
- 11 : Le bail de la loi de 1989
- 12 : Les autres formes de bail
- 13 : La copropriété (allégée)
- 14 : La
- 15 : copropriété
- 16 :
- 17 : Tomes
- 18 : I à V
- 19 : Les techniques de commercialisation
- 20 : Le statut du collaborateur
- 21 : Le fonds de commerce
- 22 : SCI et SCPI

CONDITIONS FINANCIERES

Nous proposons un paiement en **mensuel, sans frais, tout au long de la formation.**

Le **premier** versement de 30 % se fera à la **signature du contrat**, le solde du prix sera réparti mensuellement sur la durée de la formation (dans les délais prévus au contrat de formation signé par le stagiaire et l'IFREC).

Un financement éventuel de cette formation est possible dans le cadre de l'aide à la formation professionnelle, en fonction de la situation personnelle du stagiaire.

Il est conseillé de prendre contact, après nous avoir contactés,

- Pour les demandeurs d'emplois indemnisés ou non avec l'Anpe : AFPE, ASSEDIC, Conseil Régional, Conseil Général, CNASEA, FSE...
- Pour les salariés, dans le cadre de la formation continue, avec l'employeur : Congé Individuel de Formation (CIF), DIF,...

L'IFREC reste à votre disposition pour vous apporter ses conseils dans vos recherches.